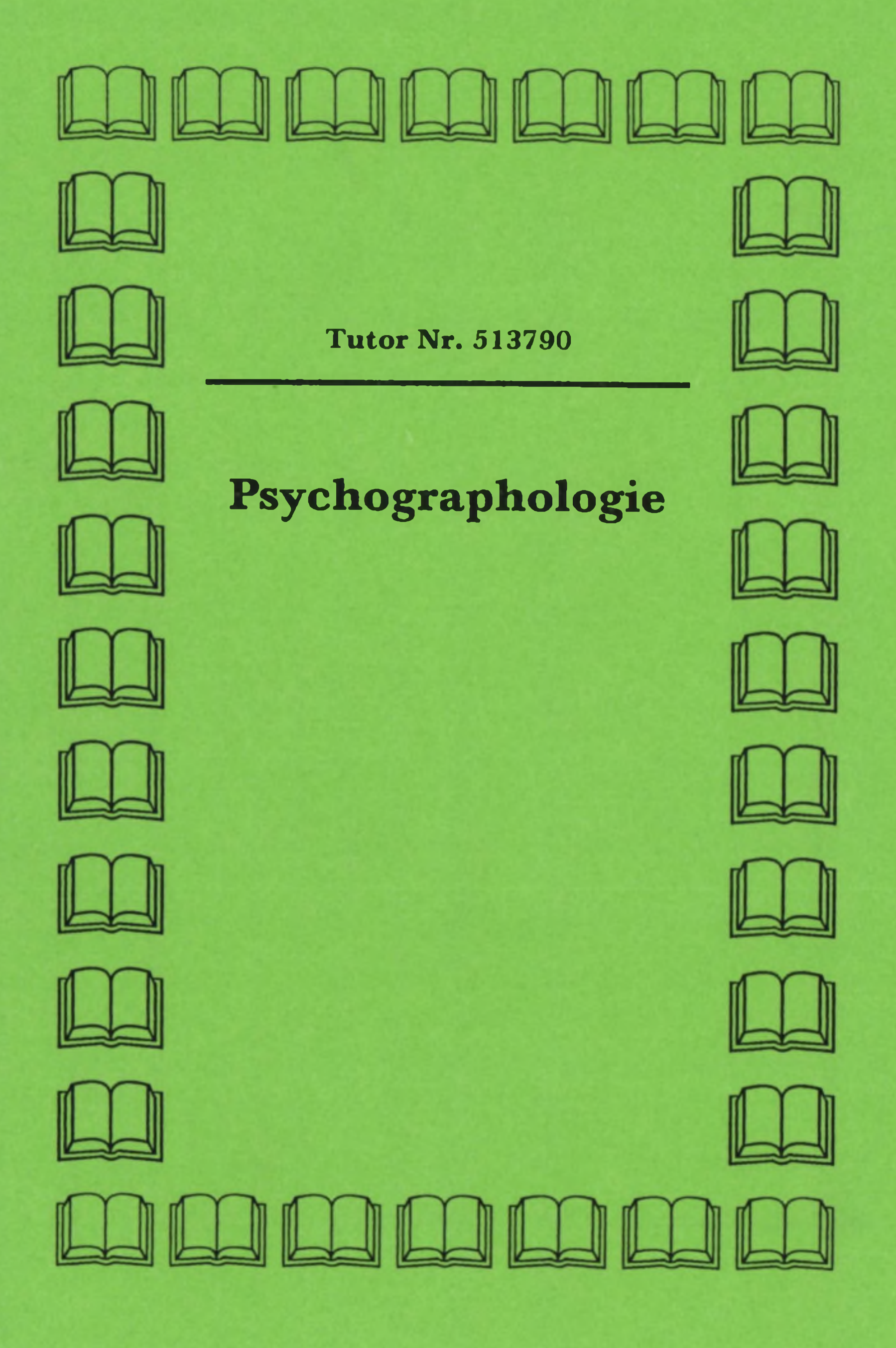


Tutor Nr. 513790

Psychographologie

Psychographologie

Es handelt sich hierbei um ein Kunststück, das den Vorführenden im Lichte besonderer psychischer Fähigkeiten erscheinen läßt. Es ist ein professionelles Kunststück, das aber spielend leicht vorzuführen ist. Der **Effekt** ist wie folgt:

Der Vorführende verteilt einige Visitenkarten unter dem Publikum und bittet die Zuschauer die eine solche bekommen haben, auf die Rückseite der Visitenkarte ein Wort – **irgendein Wort** – zu schreiben. Jemand sammelt dann die Karten ein, mischt sie und händigt sie dem Vorführenden aus, der zu diesem Zeitpunkt **wirklich** nicht weiß, welche Karte von welchem Zuschauer stammt.

Der Vorführende wirkt nun als Psychographologe. Er nimmt die Karten einzeln zur Hand, studiert kurz die Schrift und gibt eine erstaunlich präzise Beschreibung der Person, die das Wort auf das Papier brachte. Noch mehr, er gibt dieser Person Einzelheiten bekannt, die er eigentlich gar nicht wissen könnte, und zum Schluß, gibt er die Visitenkarte der Person zurück, die bestätigt, daß die Schrift tatsächlich von ihr stammt. Dasselbe wiederholt der Vorführende auch mit den restlichen Karten. Unfehlbar!

Erklärung:

Wenn Sie in der Magie einigermaßen bewandert sind, werden Sie unschwer erkennen, daß es sich hierbei um das Prinzip handelt, das Theo Annemann unter dem Namen "Pseudo Psychometry" veröffentlichte. Bei ihm wurden verschiedene persönliche Gegenstände in Umschläge gesteckt und er gab die Gegenstände den betreffenden Personen zurück, obwohl er – zumindest für das Publikum – nicht wissen konnte, welcher Gegenstand welchem Zuschauer gehört.

Bei Annemann waren die Umschläge heimlich gekennzeichnet, und er wußte, welche Person welchen Umschlag bekommen hat. So konnte er – anhand der Kennzeichnung – jeden der beteiligten Zuschauer identifizieren.

Maurice Vogel hat eine andere Version herausgebracht, bei der statt Umschlägen, schwarze Beutel verwendet worden sind. Die Beutel wurden mit farbigem Stoff gefüttert, und an der Farbe konnte der Vorführende die einzelnen Zuschauer identifizieren.

Ich selbst habe eine Version auf den Markt gebracht, bei der kleine Holzkästchen die Hauptrolle spielten. Auch die Holzkästchen waren markiert (gekennzeichnet), diese Markierung war aber nicht so auffällig wie bei den Vogelschen Beuteln. Es waren kleine Unregelmäßigkeiten (Fehler) in der Lackierung. Da auf jedem Kästchen sich mehrere solcher Fehler befanden, konnte die Markierung nur derjenige erkennen, der wußte, **wo** man sie suchen mußte.

Man wird, wenn man sich mit der Zauberkunst intensiv beschäftigt, mit den Jahren immer anspruchsvoller. So suchte ich nach anderen Möglichkeiten, bei denen man keine Gegenstände von den Zuschauern einsammeln muß, weil die Erfahrung zeigt, daß dies nicht immer leicht ist; manche Zuschauer können sich nicht entschließen, welchen persönlichen Gegenstand sie in den Umschlag bzw. Beutel oder Kästchen geben sollen. Manchmal versuchen sie auch einen übergroßen Gegenstand hineinzwingen.

So bin ich dann bei meiner Visitenkarten-Methode gelandet. Diese hat mehrere Vorteile. Erstens, Visitenkarten sind alltägliche Dinge, die nicht so "requisitartig" wirken wie Beutel oder Kästchen. Sie bleiben nach der Vorführung in den Händen der Zuschauer, und diese bewahren sie auch auf, weil sie ein persönliches Erlebnis damit verbindet. Deshalb zeigen Sie auch die Visitenkarte – das heißt: Ihre persönliche Reklame – herum, was für Sie nicht nur Popularität, sondern oft auch günstige Engagements bringen kann. Und schließlich, es werden keine Gegenstände gesammelt, wodurch auch für die "Wissenden" die Assoziation mit Annemanns "Pseudo Psychometrie" verschleiert wird, außerdem ist die Masche mit der Graphologie "neu" in der mentalen Magie.

Zubehör:

Sie erhielten mit diesem Tutor eine Druckvorlage für Visitenkarten, sowie eine Schablone, die dem Drucker zeigt, wie groß die einzelnen Visitenkarten geschnitten werden sollen.

Bringen Sie die Vorlage zu einer **guten** Offsetdruckerei (der Druck muß einwandfrei und gestochen scharf sein) und lassen Sie davon Ihre Visitenkarten drucken. Wählen Sie einen **guten** Visitenkartenkarton, auch wenn er etwas mehr kostet. Auf die einzelnen Visitenkarten berechnet beträgt der Preisunterschied nur winzige Bruchteile eines Pfennigs, und man sollte nicht vergessen, daß die Visitenkarte Ihre Empfehlung nach außen ist!

Wieviel Exemplare Sie drucken lassen, das hängt von Ihnen ab. Wenn Sie nur 100 Bogen drucken lassen, ergibt das 1.000 Visitenkarten. Das scheint eine große Zahl zu sein, doch Sie müssen bedenken, daß dieser Vorrat nur für 100 Vorführungen reicht. Das allein ist aber nicht ausschlaggebend, sondern bei einer so geringen Zahl kommt der Druck zu teuer; der Preisunterschied zwischen 100 und 500 Bogen ist unerheblich.

Eine wichtige Sache: Veranlassen Sie, daß der Drucker, nach dem Aufschneiden der Bögen, jeden Stapel Visitenkarten einzeln einpackt. Nämlich, wenn sie auch gleich aussehen, gibt es bei jeder Karte einen kleinen Unterschied. Durch diese Vorsichtsmaßnahme wird Ihnen erspart, daß Sie die Sätze immer mühsam zusammensuchen müssen. Und damit sind wir auch bei der

Präparation

gelandet. Wenn Sie die Vorlage betrachten, wird Ihrem in der Magie geschulten Auge sofort auffallen, daß die Reihe der kleinen Sterne minimale Unregelmäßigkeiten aufweist. Das soll Sie aber nicht beunruhigen, weil die Zuschauer nie den ganzen Bogen sehen, sondern jeweils nur eine einzige Visitenkarte, so daß sie keine Unterschiede feststellen können. Die kleine Unregelmäßigkeit ist zusätzlich auch sehr gering, entgeht deshalb der Aufmerksamkeit der Laienzuschauer. Außerdem wer untersucht schon eine Visitenkarte mit einer Lupe? Die mitwirkenden Zuschauer sind damit beschäftigt, auf die **Rückseite** der jeweiligen Visitenkarte etwas zu schreiben. Obendrein befinden sich die Zuschauer in einer Ausnahmesituation, und sie wissen auch nicht, **was** eigentlich geschehen wird. All dies (aber auch meine persönliche Praxis) beweist, daß die Präparation für das Publikum unentdeckbar ist, und was dem Ganzen die Krone aufsetzt, sie **verschwindet** am Ende durch eine raffinierte Finte. Darüber aber später mehr.

Wenn Sie nun die Sternenreihen auf dem Bogen betrachten, werden Sie das Prinzip der Kennzeichnung sofort erkennen. Hier sind nur diese Reihen, ohne den übrigen Visitenkarten-Text, abgebildet:



Wie Sie beim genauen Hinsehen erkennen können, ist in jeder Reihe, bis auf die letzte, ein Sternchen etwas dunkler als die anderen. In der ersten Reihe ist es das erste Sternchen, in der zweiten das zweite, usw, bis zu der neunten Reihe, in der das neunte Sternchen als Kennzeichen gilt. Außerdem sind die Sternchen in Dreiergruppen aufgeteilt., was das sofortige Auffinden erleichtert. Es wäre nämlich schwierig nachzuzählen sagen wir bis zum achten Sternchen, wenn sie in eine nicht unterbrochene Reihe aufgestellt wären. So kann man aber auch in der dritten Dreiergruppe leicht erkennen, ob es sich um das siebte, achte oder neunte Sternchen handelt.

Natürlich ist auf jeder Visitenkarte nur eine Reihe, sie signalisiert aber dem, der weiß, **was** und **wo** zu suchen ist, die Nummer der Visitenkarte. Die zehnte Karte hat eine Reihe Sterne, die alle gleich sind. Diese Visitenkarte können Sie als zehnte benutzen wenn Sie mit zehn Zuschauern arbeiten, oder aber diese als normale Visitenkarte verwenden, da sie ja nicht präpariert ist.

Vorbereitung

Dies ist eine ganz leichte Aufgabe. Sie brauchen lediglich zehn Visitenkarten in eine Reihenfolge von 1 bis 10 legen, und den Stapel Karten unverändert in Ihre Brieftasche stecken, aber so, daß sie nicht verrutschen und dadurch durcheinanderkommen. Weiterhin ist es ratsam, einige Kugelschreiber parat zu haben, sowie einen Filzschreiber mit etwas dickerer Mine in der Tasche zu haben für die eigene Signatur. Ein Vergrößerungsglas (Leselupe) kann die Wirkung Ihrer "Psychoanalyse" beachtlich steigern, kann Ihnen aber auch sonst gute Dienste leisten, besonders wenn Sie Brillenträger sind oder etwas schwache Augen haben.

Vorführung

Sie benötigen die Hilfe einiger Zuschauer. Es sollten mindestens 5 sein, Sie sollten aber höchstens bis zu 10 gehen. Es hat sich als günstig erwiesen, das Experiment mit 7 - 8 Zuschauern zu vollführen. Diese Zuschauer müssen in einer Reihe sitzen, oder aber — was noch besser ist — holen Sie sie auf die Bühne, wo sie in einer dort aufgestellten Stuhlreihe Platz nehmen. Geben Sie jedem dieser Zuschauer eine Visitenkarte, der Reihe nach, von links nach rechts. So bekommt der erste Zuschauer die Karte, an der das erste Sternchen gekennzeichnet ist, also die Visitenkarte Nr. 1, der zweite die Nr. 2 usw., bis jeder der ausgewählten Zuschauer eine Karte hat. Wichtig ist nur eins: Sie müssen **genau** wissen, wer die Karte Nr. 1, wer die Nr. 2 usw., also welcher Zuschauer welche Nummer hat.

Als Vortragsvorschlag können folgende Worte dienen, die Sie aber beliebig, nach eigenem Stil und Geschmack, gestalten können:

"Meine Damen und Herren, ich verteile jetzt unter Ihnen meine Visitenkarten. Jeder von Ihnen bekommt eine. Hier auch einige Kugelschreiber. Ich bitte Sie, jeder möchte auf die ***Rückseite*** *der Visitenkarte ein beliebiges Wort schreiben. Bitte auf die Rückseite, damit die Schrift gut erkennbar bleibt."*

"Es ist Ihnen überlassen, was Sie schreiben. Es muß nur ein Wort sein. Vielleicht das erste Wort das Ihnen in den Sinn kommt. Es kann auch in einer fremden Sprache sein. Hauptsache ist nur, daß außer Ihnen ***niemand, ich schon überhaupt nicht*** *sehen darf,* ***was*** *Sie da aufgeschrieben haben. Bitte, drehen Sie deshalb das geschriebene Wort sofort nach unten, so daß die Seite der Visitenkarte nach oben kommt, auf der mein Name steht."*

"Haben Sie alle etwas geschrieben? Gut! Dann bitte ich, einer der Herren möchte die beschriebenen Visitenkarten jetzt einsammeln, und sie gleich durcheinander bringen, damit es unmöglich ist zu erkennen, wer welche Karte in der Hand hatte. Mischen Sie die Karten bitte gut durcheinander, so als ob es Spielkarten wären. Danke! Und nun geben Sie mir bitte den ganzen Stapel. Danke schön! Bitte, nehmen Sie wieder Platz und ich möchte, daß jeder seinen Platz behält, damit ich mit Ihnen allen einen geistigen Kontakt aufnehmen kann." (Dadurch erreichen Sie, daß jeder auf dem ursprünglichen Platz bleibt, so daß Sie jeden Zuschauer der Nummer nach identifizieren können.)

Sie stehen jetzt da mit den Karten in der Hand. Schauen Sie die Zuschauer noch einmal an und erklären:

"Ich habe mich intensiv mit der Psychologie beschäftigt, besonders mit der Deutung der Handschrift, also mit der Graphologie. Außerdem enthält jede dieser Karten die Vibrationen der Person, die sie in der Hand hatte, die also darauf geschrieben hatte. Jetzt möchte ich mir diese Karten einzeln ansehen."

Legen Sie den Stapel Karten auf den Tisch oder stecken Sie ihn in die Ziertuchtasche, so daß ein Teil der Karten sichtbar bleibt. Dann nehmen Sie eine (irgendeine) der Karten in die Hand und studieren Sie das darauf geschriebene Wort. Die Wirkung wird erhöht, wenn Sie dies mit Hilfe der Lupe tun, aber das hat noch einen Vorteil; es erleichtert nämlich enorm die Identifizierung der Karte! Die Zuschauer sehen nicht, welche Seite der Karte nach oben gewendet ist, Sie können diese aber ruhig auch mehrmals umdrehen, Sie "studieren" ja die Schrift und die "Vibrationen". Daß Sie dabei das geheime Zeichen suchen und finden, das wissen nur Sie. Und das geht auch mit bloßen Augen, mit der Lupe dürfte das ein Kinderspiel sein.

Und sofort wissen Sie auch, wer auf diese Karte geschrieben hat.! Ist nämlich zufällig das vierte Sternchen (das erste in der zweiten Dreiergruppe) dunkler als die anderen, dann wissen Sie, daß der Zuschauer an der vierten Stelle diese Karte hatte, usw. Und damit ist der Trick bereits erledigt, es braucht nur noch das "Drumherum" theatralisch ausgespielt zu werden.

Sie wissen also, **wer** auf diese Karte geschrieben hat. Sie können mit einem Blick feststellen, ob es sich um eine Dame oder um einen Herrn handelt, Sie werden auch das Alter einigermaßen schätzen können, Sie sehen wie derjenige gekleidet ist (modisch oder konservativ, elegant oder schlampig). Schauen Sie auf die Frisur, auf die Schuhe, auf die Hände, all

dies kann Bände über die Person sprechen. Und da ist noch das geschriebene Wort, an das Sie anknüpfen können.

Nehmen wir als Beispiel an, die Karte kommt von einem Herrn mittleren Alters, elegant gekleidet, unauffällige (konventionelle) Frisur, und das Wort heißt **"Geld"**. Da können Sie daraus ein ganzes Märchen zusammenreimen. Zum Beispiel:

"Ich sehe, hier steht das Wort 'Geld' geschrieben. Die Schrift sagt mir, daß sie von einer intelligenten, reifen Person stammt, allerdings unter 'reif' meine ich eine geistige Reife. Der Schreiber dieses Wortes weiß genau, was er will. Er kann Entscheidungen treffen, und in schwierigen Lagen des Lebens meistens den richtigen Weg finden. Auch mit Geld kann er umgehen, auch wenn es nicht immer leicht ist. Die Schrift ist charakteristisch männlich, diese Schrift kann nur von Ihnen stammen mein Herr!"

Mit diesen Worten schreiten Sie zum Herrn Nr. 4 und überreichen ihm die Karte mit den Worten: *"Hier ist die Karte, Sie können bestätigen, daß dieses Wort von Ihnen stammt, und das, was ich über Sie gesagt habe, hundertprozentig stimmt. Behalten Sie bitte diese Karte zur Erinnerung an den heutigen Abend, und hier haben Sie auch mein Autogramm darauf."*

Dann nehmen Sie den schwarzen Filzschreiber aus der Tasche, und schreiben Ihr Autogramm auf die **Vorderseite** der Karte, und zwar so, daß der Schriftzug das bestimmte **Sternchen**, also das Kennzeichen **überdeckt**. Somit ist jegliche Präparation verschwunden, auf der Karte kann man auch unter einem Mikroskop keine Präparation mehr entdekken!

So verfahren Sie, bis Sie alle Karten "gedeutet" und sie den betreffenden Zuschauern zurückgegeben haben.

Bitte, beachten Sie den obigen Text, der über die Person vorgetragen wurde. Die Beschreibung paßt auf die Person (Sie sehen ihn ja), und enthält **nichts Negatives**! Also jeder wird gerne bestätigen, daß Sie die Wahrheit "erraten" oder "herausanalysiert" haben. Zweitens, sollte nicht alles genau stimmen, haben Sie auch ein offenes Türchen hinterlassen; kann er nämlich in Wirklichkeit nicht gut mit Geld umgehen, dann haben Sie ja gesagt, daß dies "nicht immer leicht ist". Sie haben auch gesagt, daß er "weiß was er will"; ob es ihm aber immer gelingt das Gewollte zu erreichen, das gehört auf ein anderes Blatt, darüber haben Sie nichts gesagt.

"Er kann Entscheidungen treffen und **meistens** die richtige" (es kann ja auch mal die falsche gewesen sein, deshalb das Wort "meistens").

Das war aber nur ein Beispiel. Ich kann Ihnen keine fertigen Texte geben, denn soviel Personen Sie treffen, soviel verschiedene Charaktere und Schicksale verkörpern sie. Sie müssen also Ihre Texte bei jeder Gelegenheit selbst gestalten. Das ist aber nicht schwer, wenn Sie einige leichte Regeln vor Augen behalten:

1. Sagen Sie nur Sachen, die auf jede Person passen. Lesen Sie mal die Horoskope in den verschiedenen Zeitschriften durch, Sie finden solche Sätze in Hülle und Fülle. Einige besonders gelungene Sätze merken Sie sich für solche Fälle.

2. Sagen Sie immer nur **positive** Sachen. Jeder ist bereit zu bestätigen, daß er intelligent, fleißig, ordentlich, besonnen, großzügig, gutmütig usw. ist. Die Bösen sind immer die Anderen.

3. Nehmen Sie immer Bezug auf das geschriebene Wort. Es verrät einiges über die Gedanken des Schreibers. Ich brauche Ihnen nicht zu erklären, daß wenn ein hübsches junges Mädchen das Wort "Liebe" schreibt, es etwas Positives in dieser Hinsicht erlebt hat oder erhofft. Schreibt aber ein reizloses, häßliches Mädchen dasselbe Wort, können Sie getrost darauf schließen, daß es zumindest eine Enttäuschung in dieser Hinsicht hinter sich hat. In diesem Falle reden Sie von der "Ungerechtigkeit des Schicksals", doch "ein Lichtschimmer am Horizont prophezeit baldiges Wenden". Sie sollen immer Optimismus verbreiten.

4. Was Sie auch sagen, lassen Sie immer eine Hintertür offen, für den Fall, daß das Gesagte nicht stimmen sollte. Wenn Sie "viel Glück in der Liebe" oder "Erfolg im Beruf" sagen, weil dies Ihr Eindruck bei einer bestimmten Person ist, müssen Sie immer hinzufügen, daß "leider im Leben nicht immer alle Erwartungen erfüllt werden". Wenn Sie von jemandem behaupten, daß er energisch ist und sich durchsetzen kann, fügen Sie hinzu, daß "allerdings auch ein Gegner kann manchmal besondere Stärke aufweisen" usw.

5. Enttäuschungen im Leben hat jeder, nicht alle Pläne gehen in Erfüllung, so daß man auch über diese Dinge sprechen kann. Außerdem hat jeder Pläne, Erwartungen, Vorstellungen über die Zukunft, so daß Sie auch in diese Richtung Ihre Fühler ausstrecken können. Beobachten Sie dabei aber das Gesicht, vor allem die Augen der betreffenden

Person (wenn sie weiß, daß Sie über sie sprechen), und sollten Sie statt Kopfnicken negative Reaktionen bemerken, können Sie sozusagen die "Richtung wechseln", indem Sie den Satz mit "allerdings...", "aber nicht immer...", "jedoch leider..." und ähnlichen Redewendungen fortsetzen und ins Gegenteil wenden.

6. Wenn sich unter den mitwirkenden Zuschauern eine Person befindet, von der Sie zufällig einiges wissen, oder wenn es sich um eine markante Persönlichkeit handelt über die Sie viel erzählen können, verfahren Sie wie folgt: Sobald Sie ihre Visitenkarte in die Hände bekommen, schauen Sie sich die Schrift an, dann sagen Sie: *"Ach, das ist interessant! Darauf komme ich später noch ausführlich zurück."*, und legen Sie die Karte zur Seite. Diese Karte nehmen Sie dann als letzte in die Hand, und dann können Sie Ihrem Redefluß freie Bahn lassen. Das Publikum erinnert sich am stärksten immer an die letzte Darbietung, und wenn Sie dabei besonders brillieren können, sichert das sehr großen Erfolg für Sie.

7. **Sehr wichtig:** Lassen Sie von jeder Person laut bestätigen, daß das, was Sie über sie gesagt haben stimmt, oder zumindest, daß Sie richtig erraten haben, daß die Schrift von dieser Person stammt.

Wenn Sie nicht auf Anhieb fähig sind solche psychologischen "Deutungen" zu geben, verzweifeln Sie nicht. Übung macht den Meister. Für den Anfang reicht dann, wenn Sie nur eine Personenbeschreibung – Sie sehen ja die betreffende Person vor sich – geben. Versuchen Sie aber so oft es nur geht, auch ähnliche Sätze, wie oben aufgeführt, einzuflechten. So bekommen Sie mit der Zeit eine enorme Routine. Ja, wenn Sie die Möglichkeit haben, diese Darbietung sehr oft vorzuführen, erlangen Sie eine Arte Intuition, die Sie Dinge über die Zuschauer sagen läßt, die Sie selbst überraschen werden. Das ist jedoch bereits die höhere Schule der Vortragskunst.

Damit sind wir auch bereits am Ende dieses Tutors angekommen. Sie werden feststellen können, daß dies eine sehr **gründlich durchdachte**, in jahrzehntelanger Bühnenpraxis erprobte Routine ist. Sie können diese nach Ihrem Stil und nach Ihren Bedürfnissen zurechtbiegen, halten Sie sich bitte aber an das Grundprinzip, wie hier beschrieben.

Dann kann nichts schiefgehen. Versuchen Sie nicht, die Darbietung als übernatürliches Phänomen zu verkaufen; ein bißchen wissenschaftlicher Hauch bringt Ihnen mehr Ansehen und Reputation als jedes okkultistisches Gehabe.

Bitte, behalten Sie das Geheimnis für sich! In Ihrem eigenen, aber auch im Interesse aller Anderen, die mit gutem Geld dafür bezahlt haben.

Homepage: http://astorsmagic.de – Gratistricks per E-Mail: astorvj@t-online.de

Notizen

Notizen


ASTOR